

证券代码： 301232

证券简称： 飞沃科技

## 湖南飞沃新能源科技股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年10月10日(周四)下午14:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事会秘书刘志军 2、证券事务代表陈柯臻
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、公司在紧固件行业的转型内销中遇到了哪些困难，公司有何解决策略？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！对我国风电行业来说，目前产业竞争态势加剧是一大挑战，尽管我国风电新增装机量大幅度增长，但行业内卷导致的降价压力逐渐传导至上游紧固件行业，根据中国可再生能源学会风能专业委员会统计数据，2023年中国陆上风机的平均中标价格约1,500元/千瓦，同比下降约15%；海上风机平均中标价格降至3,100元/千瓦，最低报价下探至2,700元/千瓦。因此，公司虽然销售订单充足，但为了维持市场占有率而让利幅度较大，导致公司净利润有所下滑。</p> <p>为此，公司一方面全面开展精益管理和工艺改进，成功搭建了一支由跨领域专家组成的精益专家团队，增强内部消化降价的能力；另一方面，公司积极拓展产品供应品类，努力提升国外供货</p>

份额，缓解国内市场盈利下行的压力。同时，目前公司非风电板块业务订单快速增长，呈现向好趋势，为公司提升整体盈利能力提供良好机遇。谢谢！

**2、公司的存货及应收账款水平是否过高，这是否会影响公司的流动性和盈利质量？**

尊敬的投资者，您好！截至2024年6月30日，公司应收账款754,594,353.97元，占总资产比例为25.15%，存货394,863,105.80元，占总资产比例为13.16%，较上年末变化较小。关于应收账款，公司应收账款的主要债务方为规模大、资信良好、与公司有着长期合作关系的公司，公司将积极与对方沟通协商并加大应收账款催收力度。关于存货，公司依据市场预测和在手订单两个维度进行排产，当期库存主要依据去年同期订单及当期的市场需求分析决定，同时定期根据市场变化进行调整。后续公司将持续强化对应收账款和存货管理，提高运营效率和盈利能力。感谢您的关注与支持！

**3、公司在国际贸易中是否面临壁垒，这对其紧固件出口业务有何影响？**

尊敬的投资者，您好。公司在国际贸易中主要壁垒为关税的加征。关税的加征势必提高公司海外客户的采购成本。为应对此情况，公司于去年开始建设越南工厂，预计今年年底正式投产；此举可降低加征关税的影响，并且扩大公司海外销售规模，有效提升整体毛利水平。感谢您的关注与支持！

**4、公司是否过度依赖风电行业的政策支持，这是否会导致公司未来业绩的不确定性？**

尊敬的投资者，您好！公司目前的业绩超90%来源于风电行业，但根据我国碳达峰、碳中和的目标，风电行业景气度长期向好有着政策支撑与国家战略考量，公司深耕风电行业，对公司未来业绩具有一定的确定性。此外，公司正在积极拓展航空航天、燃气轮机和石油装备等领域的紧固件、零部件，此举可有利于降低公司在风电行业的依赖度，实现多维度发展。感谢您的关注与

支持!

**5、公司的现金流状况是否健康，是否存在短期偿债压力？**

尊敬的投资者，您好！公司现金流状况良好，下游客户以票据结算为主，但相关客户均为大型国有企业或经营规模较大的风电设备企业，信用良好，票据变现能力较强，短期偿债压力较小。感谢您的关注与支持！

**6、公司的外协加工成本高企，公司是否存在对核心热处理外协供应商的利益输送？**

尊敬的投资者，您好！公司仅在交付高峰期存在部分机加工、表面处理、调质工序外协，公司也通过增加相关工序处理产线将原外协环节改为自行完成，选择的外协加工厂家主要考虑离公司工厂较近，公司管理较为便利和及时，保证工艺水平和产品质量，不存在相关关联关系和利益输送的情形。感谢您的关注与支持！

**7、公司的业绩下滑风险主要表现在哪些方面，公司有何应对措施？**

尊敬的投资者，您好。因 2023 年三、四季度国内风机招标价下滑，传导降价压力至供应链上游，为保持市场份额及巩固市场占有率，公司采取低价策略，加之航空航天等非风电业务板块发展不及预期所致，导致上半年出现亏损。针对 2024 年上半年的业绩亏损，公司管理层十分重视，主要将采取新的风电紧固件产品提价、全面深化精益管理已达降本增效、加大海外市场销售规模及加强航空航天等非风电客户开拓力度等措施，其核心在于全面提升公司技术研发、生产制造以及运营管理能力，从而实现生产效率、产品品质与性能、生产成本的持续优化，更好满足更多的客户需求，以此来改善财务状况。感谢您的关注与支持！

**8、公司的毛利率变动与净营业周期变动出现背离，这反映了公司哪些潜在问题？**

尊敬的投资者，您好！虽然风电行业需求依然旺盛，但国内风电产业竞争态势加剧，风机招标价格持续走低，进而将降价压力传导至供应链上游。面对此态势，公司为了维持其市场份额，

采取了较大幅度的降价措施，导致公司国内风电紧固件产品的销售单价下降明显，导致公司产品毛利率有所下降。未来，公司将密切关注市场动向，及时调整经营策略，并提高内部管理效率，控制成本，促进公司财务状况健康发展。谢谢！

**9、公司在预埋螺套市场的市占率是否已经触顶，公司如何应对市场供需情况的转变？**

尊敬的投资者，您好！首先，感谢您对飞沃科技的关注。关于您提出的飞沃科技在预埋螺套市场的市占率是否已经触顶的问题，根据最新的行业分析报告，预埋螺套作为风电紧固件中的重要部件，其市场需求与风电行业的发展密切相关。尽管飞沃科技在预埋螺套市场的占有率已经相当高，但随着风电行业的持续发展以及新型材料和技术创新的应用，预埋螺套市场仍有进一步增长的空间。

飞沃科技作为风电紧固件的龙头企业，一直致力于通过技术创新和产品升级来维持和扩大其市场地位。公司不仅在预埋螺套领域保持了较高的市场占有率，同时也在积极拓展整机螺栓、锚栓组件等其他风电类产品，以及其他行业领域的产品，如工程机械、轨道交通、船舶、航空、汽车、石油等。这些举措有助于公司在面对市场供需变化时，能够灵活调整产品结构，降低对单一市场的依赖，从而保持稳定的增长。

此外，飞沃科技也在积极应对市场供需情况的转变。公司通过提高生产效率、优化成本结构、拓展新的应用领域和市场、以及加强与客户的战略合作等多种方式，来适应和引领市场的变化。公司在预埋螺套产品上持续进行技术创新，提高产品的承重能力和抗震性能，以满足建筑行业对施工效率和结构安全性的更高要求。

我们理解市场对飞沃科技未来发展的关心，公司将继续秉承创新驱动的发展理念，通过不断的技术进步和市场拓展，为股东和社会创造更大的价值。再次感谢您对飞沃科技的关注和支持。

**10、今年业绩预计多少？**

	<p>尊敬的投资者，您好！业绩相关信息请关注公司发布的定期报告。感谢您的关注与支持！</p> <p><b>11、公司的同行业竞争激烈，公司如何保持其市场竞争力和盈利能力？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！作为风电紧固件领军企业之一，公司将凭借产能、工艺、研发等优势持续保持自身的市场竞争力。主要措施包括国内风机新机型的紧固件产品及新投标采取提价；全面推行精益管理，各部门、各生产环节实行全面的精益改革，推动公司实现降本增效；加大产品出海力度，提升紧固件整体盈利水平；巩固风电紧固件优势的同时，纵向拓展风电产业链，拓宽在风电行业的涉猎领域，有效扩大业务规模。感谢您的关注，谢谢！</p> <p><b>12、公司的资产负债率似乎较高，这是否意味着公司的财务状况存在风险？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！作为风电紧固件行业的龙头企业，我们需要进行持续的研发投入和扩大生产规模以满足市场需求，这在一定程度上增加了我们的债务水平。公司将持续有效监控财务状况，并保持透明和开放的沟通，及时向市场和投资者报告我们的财务状况和风险管理措施。此外，我们也在努力提高运营效率和盈利能力，以确保长期的财务健康和可持续发展。感谢您的关注，谢谢！</p>
附件清单(如有)	
日期	2024-10-11 08:12:25